(Ocupa la presidencia ad hoc el señor senador Mujica).

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 16:11).

Es un gusto recibir a los representantes de la Cámara de Autopartes del Uruguay. El presidente de la comisión no está presente y por esa razón lo estamos sustituyendo. Estamos dispuestos a escucharlos y a aprender algo. Sin más, les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR GRANIERO.- Muchas gracias. Soy el presidente de la Cámara de Autopartes del Uruguay, una cámara que data de hace muchos años. Vine acompañado por el secretario de la cámara y por los CEO de las principales empresas que hoy siguen funcionando en el Uruguay.

Agradecemos que nos hayan recibido. En esta oportunidad no vinimos a pedirles nada, sino simplemente a comentarles una situación que nos preocupa y que justamente hoy es bastante notoria no solo en el rubro automotriz sino también en otros como el de los lácteos.

Anteriormente había cerca de noventa empresas pequeñas que abastecían el mercado automotriz; sin embargo, hoy quedan solo seis multinacionales. Muchas cerraron y otras se han vuelto importadoras. Como no hay producción de automóviles y se ha vuelto cada vez más difícil exportar, algunas no han sido rentables. Hoy los cuatro mil empleados que trabajan en la industria pertenecen a las empresas más grandes. Un ejemplo que seguramente conocen es el de los caños de escape Salgado. Era una empresa que tenía una producción importante. Hoy sus hijos se dedican a hacer los asientos para niños; no hacen absolutamente nada que tenga que ver con caños de escape. Menciono este ejemplo, pero hay varios más.

Las empresas fueron cayendo hasta quedar las más grandes y las que más gente emplean. Pero, ¿cuál es nuestro problema? En el año 2015 a la cámara se le planteó firmar con Brasil un acuerdo por el que pasábamos de un mercado compensatorio a un libre mercado. Estudiamos la propuesta y manifestamos que, con respecto a los beneficios para Uruguay, la redacción era bastante ambigua. Al Ministerio de Industria, Energía y Minería le dijimos que no estábamos de acuerdo con que se avanzara en eso. ¿En qué constaba eso? A partir del 1.º de enero de 2016 los vehículos que venían desde Brasil a Uruguay no iban a pagar más arancel. Hasta ese momento había un cupo por el cual entraban libremente y el resto pagaba el arancel correspondiente.

¿Por qué Uruguay le dio ese beneficio? En el entendido de que las autopartes uruguayas fueran tratadas como brasileñas y que no pagáramos el 30 % de impuestos que se está pagando hoy para ingresar. Además, al pagar los importadores el arancel, eso también beneficiaba a las empresas que exportaban a Brasil porque, de esa forma, conseguían un crédito. Todo eso se eliminó y Brasil, en una política que hoy vemos claramente, apuesta al mercado uruguayo, fundamentalmente en una gama de autos más chicos. Ustedes verán la gran cantidad de autos FIAT y Renault que ahora están en promoción a valores muy competitivos. Su política es eliminar los autos chinos y pasar a los brasileños. Hoy por hoy el mercado automotriz brasileño en el Uruguay ha crecido exponencialmente; prácticamente está en el 60 %.

¿Cuál es el problema? Nosotros no producimos autos, pero Brasil, en los dos años considerados, nunca cumplió con nosotros en cuanto a tratar a los productos que se fabrican en el Uruguay como si fueran piezas brasileñas. Según un estudio hecho por nuestro secretario técnico, el fisco uruguayo ha resignado USD 69:069.000 desde el 1.º de enero a la fecha.

SEÑOR GIRÁLDEZ.- Eso es por el cupo de los 26.000 autos.

SEÑOR GRANIERO.- Se ha renunciado a eso sin obtener ningún beneficio a cambio. Por otra parte, existe una organización que se llama Mercoparts, donde se reúnen los presidentes de las cámaras de Brasil y Argentina. Se nos advirtió que Argentina iba a tomar una medida para beneficiar a las empresas autopartistas de su país y todas aquellas empresas automotoras que compraran autopartes argentinas iban a tener un beneficio y un descuento de impuestos de hasta un 12 %. Eso fue lo que nos dijo el ministro Cabrera cuando estuvimos el presidente, el secretario y el señor Tucci en Argentina. El ministro nos dijo que pusiéramos un ojo en esto porque no es algo contra Uruguay sino contra Brasil. Argumentaba que Brasil les estaba haciendo un juego que no podían seguir permitiendo.

Planteamos esto en el Ministerio de Industria, Energía y Minería y dijimos que había que actuar rápido, pero lamentablemente no se negoció. En diciembre se aprobó la ley, que comenzó a regir en enero y cuando nuevamente nos reunimos con el ministro de Producción, señor Francisco Cabrera, nos expresó que nos había dicho que fuéramos antes. Voy a ir finalizando para que los señores senadores puedan hacer las preguntas que entiendan convenientes a los efectos de entender la situación porque el sector de las autopartes es muy heterogéneo.

A esto se suma que hace ocho meses que el impuesto que nos cobra Brasil, llamado IPI –que teóricamente no nos lo iba a cobrar más cuando levantáramos los aranceles– fue denunciado ante la Organización Mundial del Comercio; hubo un panel y ese país tiene que eliminarlo. Lo hará el 31 de diciembre; a partir del 1.º de enero habrá otro proyecto, muy similar al IPI, que se llama Rota 2030. Nuestros colegas de Sindipesa nos dijeron que eso está basado fundamentalmente en fomentar todo lo que sea tecnología en las armadoras de autos y dar beneficios en este sector. La cuestión es que no sabemos si se tiene en cuenta a Uruguay en esa nueva ley o no.

Nosotros estuvimos en Brasil cuando los representantes del Ministerio de Industria, Energía y Minería fueron a Brasilia a analizar este asunto y allí se les dijo que era mejor tratar el tema en el mes de diciembre. El Rota 2030 entra a regir el 1.º de enero en Brasil. No sabemos absolutamente nada. Tenemos información de que vamos a tener que seguir pagando el 30 % para poder exportar nuestros productos y lo más grave es que faltan dos o tres días para que se publique en el diario oficial –hay que aclarar que en Brasil es necesario que esté publicado tres meses–, de manera que entre en vigencia en diciembre. Es decir que cuando se vaya a negociar en diciembre, ya prácticamente va a estar aprobado, como sucedió en Argentina.

No pedimos beneficios. Gracias a Dios, en todas las empresas tenemos un buen relacionamiento con los gremios. Muchos de ustedes han visitado nuestras empresas, que tienen personal calificado, en algunos casos de muchos años. No venimos a decirles que a fin de año cerramos porque los procesos y los proyectos de las armadoras son a tres o cuatro años. Estamos llegando al final de ese período. Ahora comienzan los nuevos proyectos donde tenemos que cotizar y nos encontramos con estos problemas. Venimos a comentarles la situación que se da en el sector y que esto puede llegar a tener una gran complicación dentro de un año y medio.

También quiero decirles que con Argentina somos competitivos. El tema es que nos está matando el arancel que nos pusieron. Reitero, somos competitivos. Con Brasil somos competitivos en cuanto a calidad. Si bien la reforma brasileña ha bajado los costos, nosotros tenemos costos relativamente altos. Por lo tanto, nosotros podríamos competir en Brasil y en Argentina si no tuviéramos estos subsidios que son realmente duros. Vemos que el gobierno uruguayo hace el esfuerzo de renunciar a ingresos, pero los autos no bajan de precio y tampoco hay beneficios para aquellos a los que teóricamente se les dio el beneficio de no pagar más arancel. O sea que, al final de cuentas, es temerario decirlo pero los importadores serían los únicos beneficiados porque para el público los valores no han bajado.

Lo que nos preocupa es que todo ese esfuerzo que hizo el Gobierno no nos permitió exportar más a Argentina ni a Brasil. Con este último país no hay cupo, o sea, ingresan todos los vehículos con arancel cero, cuando entre Argentina y Brasil no es así. Entonces, estamos dando beneficios sin recibir nada. Esta situación viene ocurriendo desde hace dos años y se está poniendo cada vez peor. Además, muchas empresas multinacionales –cuyos representantes están aquí– han apostado por el Uruguay por distintas razones –yo trabajo, hasta por cuestiones afectivas, en la empresa Bader– y van a seguir estando en el país.

La situación a futuro para toda esta industria es muy importante. En este momento tenemos unos cuatro mil empleos directos. Para que los señores senadores tengan una idea, la empresa Yazaki tiene más de mil empleados en la ciudad de Colonia, o sea que se trata de un porcentaje de mano de obra muy importante.

Esta era la presentación que quería hacer como presidente. Han venido conmigo los representantes de las empresas y, como la cámara es tan heterogénea, creo que sería bueno que cada uno contara su problema y su realidad.

Muchas gracias.

SEÑOR TUCCI.- Soy el CEO de la empresa Bader. Tuvimos el gusto de que el señor senador nos visitara. Lo que mencionaba el señor Graniero pinta un panorama de la situación actual. Yo simplemente quiero mostrar cómo se ve esto desde el punto de vista de una empresa y del inversor que viene al Uruguay.

Siempre digo que el Uruguay tiene muy buenas ventajas competitivas con respecto a nuestros vecinos: gran estabilidad, reglas claras y una seguridad que hoy no da ningún otro país del Mercosur. Este valor permite que muchas empresas, que apuestan a procesos a largo plazo, se vengan a Uruguay y no elijan a Brasil.

Por ejemplo, nuestra empresa llegó en el año 1999. ¿Por qué Bader, un grupo alemán, internacional, líder del mercado automotriz en el mundo, vino a Uruguay? Porque en esa época Mercedes Benz decidió venir a Brasil, estableció una planta allí, pero al final los proyectos no fueron tan buenos como lo imaginaban. Esas empresas siempre invitan a los proveedores a venir con ellas.

Bader, en principio, decidió venir a instalarse en Brasil. Pero, por un lado, el dueño de la empresa, señor Tomas Bader, venía mucho a Uruguay de joven, tenía una relación afectiva con nuestro país y, por otro, como se trataba de una inversión a largo plazo, priorizó certezas. Si hoy otra empresa viniera a instalarse a Uruguay para realizar manufactura –de intensa mano de obra– podría, por ejemplo, ir a Paraguay. Esa sería una opción muy válida porque los costos allí son infinitamente más bajos que aquí. Si el emprendimiento es a uno o dos años, capaz que va a Paraguay, pero si está proyectando algo a quince, veinte o treinta años no sé, porque ese beneficio es en los primeros años, después hay que poner puntos suspensivos porque no se tiene una certeza.

Esa es la gran ventaja que tiene Uruguay para que las inversiones que vienen a la zona recalen acá. Ahora, Uruguay funciona si tiene el mercado del Mercosur porque no cuenta con un mercado *per se*. Si las trancas que tenemos con Argentina y Brasil persisten, las ventajas de Uruguay en cuanto a la seguridad se pierden. Puede hacerse una inversión muy segura, con reglas claras, en un país estable –y todo lo que sabemos–, pero si no hay mercado la empresa no tendrá a quién venderle su producto. Advertimos que eso puede estar pasando en la medida en que estas barreras realmente se consoliden y nos cuesten.

¿Qué nos está pasando hoy? No estamos pagando el impuesto porque los proyectos ya están andando. Los proyectos en los que estamos trabajando ahora los ganamos hace unos años. El tema es que hoy estamos cotizando proyectos para empezar a mediados de 2018, en 2019 o en 2020. Así funciona la industria automotriz. Los proyectos se empiezan a proyectar tres años antes y quizás duran cinco, seis o siete años. Así funcionan los ciclos.

Ahora nos hacen planteos como: «¿las piezas de ustedes van como piezas brasileñas o no?» –en Argentina pasa lo mismo– o «muy bien, la cotización funciona pero, ¿cómo hago para agarrarme del reintegro que me da el gobierno argentino?» También se nos dice, «si compro en Argentina lo tengo, si les compro a ustedes no».

Así empieza el ruido en esta situación. Esto se suma a todo lo que comentaba el señor Graniero, en cuanto a que uno trata de entender la lógica de algunas negociaciones y no la comprende.

Quiero ser claro porque me parece que es importante llamar a las cosas por su nombre. Hoy se da un acuerdo con Brasil –tengamos en cuenta el peso específico que Brasil tiene con nosotros– donde las condiciones para Uruguay se escriben en indicativo y las condiciones para Brasil, en condicional. Nosotros cumplimos con la entrega de los autos, pero para la otra parte se utilizan palabras como: «sería», «consideraría». Básicamente, lo que estamos tratando de obtener para reportar a nuestras casas matrices son algunas certezas. Queremos conocer la situación con nuestro mercado porque hoy vamos a hablar con representantes de los ministerios correspondientes y se nos dice: «vamos a ver qué pasa, vamos a negociar», pero las certezas no aparecen. Al final del día, eso es lo que más nos preocupa porque, en función del panorama, será la forma como actuaremos. Insisto en que precisamos tener certezas; lo que más nos preocupa hoy es la incertidumbre de qué va a pasar.

SEÑOR SAIZ.- Soy director de planta de Faurecia Automotive Uruguay, una empresa francesa que se instaló en nuestro país en 2010 con la finalidad de abastecer al mercado sudamericano –tanto brasileño, como argentino– principalmente de tapizado automotriz y algunos accesorios más.

Faurecia tiene unas quince o dieciséis plantas en Sudamérica; está muy instalada tanto en Argentina como en Brasil. Para el mercado brasileño supimos tener más de doscientas personas trabajando, pero este va a ser el último año en que lo abastezcamos con tapizados, básicamente por dos motivos. Uno es un cambio en las reglas de acceso al mercado, como comentaba el señor Graniero y otro, la dificultad para ser competitivos con el mercado brasilero. Con mucho esfuerzo y creatividad logramos capturar algunos clientes nuevos en Argentina y así reflotar la planta, manteniéndonos a flote en un contexto bastante difícil para la industria automotriz en Sudamérica en los últimos años.

Ahora vemos con mucha preocupación lo que está pasando en Argentina con la ley autopartista que, en cierta forma, les está poniendo un *penalty* muy grande a nuestros productos porque el mismo producto hecho en Argentina tiene beneficios fiscales muy importantes que nos dejan fuera del mercado.

Básicamente estamos ante dos urgencias y dos ayudas en las que desde hace tiempo estamos trabajando con la cámara. La primera es tener el contenido argentino de nuestros productos actuales para estar a la par de cualquier otro competidor instalado en Argentina y la segunda es, a futuro, formar parte de este encadenamiento productivo para poder capturar nuevos proyectos.

En Uruguay somos netos importadores de autos desde Argentina. Algunas empresas podrían agregarse a la cadena productiva automotriz y, en cierta forma, incorporar valor en la cadena. Es una industria apasionante, que presenta grandes posibilidades de entrenamiento, que está a la vanguardia y creo que en la zona donde estamos aporta mucho. Por eso, deberíamos, sobre todo, generar condiciones y reglas de acceso a los mercados equitativas con los vecinos para evitar una crisis a futuro.

SEÑOR DE PAULA.- Soy responsable de recursos humanos de la empresa Yazaki, una empresa japonesa que en Uruguay se dedica fundamentalmente a la parte de arneses eléctricos para la industria automotriz. Nuestros clientes son las armadoras en Argentina.

Para no repetir, puedo decir que coincido con lo expresado. Para nosotros el problema de la competitividad es sumamente importante. Hoy Uruguay dejó de ser un lugar interesante para cotizar proyectos porque quedó fuera de los futuros negocios y modelos que se están haciendo en Argentina. Actualmente tenemos algunas dificultades en la planta de Las Piedras. En Colonia nos encontramos ante otro escenario, pero tenemos dificultades con proyectos que ya han finalizado y hoy no hemos logrado cotizar nuevos proyectos. Como decía Willie Tucci, si no se cotizan nuevos proyectos, en los próximos tiempos estos se van a terminar.

Quiero remarcar un aspecto importante del autopartismo. Más allá de la cantidad de mano de obra, de los valores y de la cultura industrial que genera, transfiere gran parte del costo en mano de obra. A diferencia de otras industrias, prácticamente el 50 % de nuestro costo es mano de obra. Además de la cantidad de trabajos directos e indirectos que genera, aporta mucho valor en cada uno

de los trabajadores, por lo que me parece que es una industria a la que hay que apostar. Hay que buscar la manera de que vuelva a ser interesante para generar cotizaciones y para que efectivamente aterricen nuevos proyectos en Uruguay.

SEÑOR DELGADO.- Antes que nada, quiero saludar a la delegación de la Cámara de Autopartes del Uruguay. A lo largo de este tiempo hemos visitado a varias de las empresas; muchas de ellas están muy cerca del área metropolitana.

Tal como decía el señor De Paula, tienen un componente común. Cuando visitamos la empresa Yazaki en Las Piedras vimos que en su momento el nivel de rotación de gente era impresionante y cómo fue bajando el personal aplicado a la propia tarea. Todas las empresas que están aquí representadas tienen un componente intensivo de mano de obra; son empresas de mucho personal en términos industriales y creo que ese es un valor agregado social importante.

Se debe tener en cuenta que Uruguay está teniendo problemas de competitividad importantes en general y, particularmente, en el armado de autos. Hoy es casi residual y se están tratando de reestablecer algunos cupos que había con algunas industrias en Ciudad del Plata y algún otro lugar. Fundamentalmente el autoparte de nuestro país es para armado en otros países.

Quiero plantear una pregunta, pero si ya lo mencionaron les pido disculpas porque llegué un poco tarde, y obviamente no pretendo que lo reiteren. Me gustaría saber exactamente cuál es el régimen fiscal que tienen ustedes, es decir, cuál es la carga impositiva que manejan, dentro del marco de las autopartes.

No me refiero al tema salarial, porque ya sé que en el consejo de salarios están dentro del sector metalmecánico, en el subgrupo correspondiente, con un laudo y un convenio colectivo vigente con el UNTMRA, el sindicato metalúrgico. Mi pregunta tiene que ver con el régimen fiscal, qué impuestos pagan, si tienen devolución de impuestos o si tenían –antes de que los sacaran– algún tipo de reintegros adicionales o si usaban la prefinanciación de exportaciones. En definitiva, quisiera saber cuál es el régimen para ver dónde se puede dar una mano.

SEÑOR GRANIERO.- Cuando se decidió promover la instalación en Uruguay de las empresas de autopartes se les otorgó un beneficio. El decreto 316 establece para las empresas de autopartes un reintegro del 10 %. La prefinanciación se sacó y solo tenemos ese 10 %.

El Ministerio de Industria, Energía y Minería nos planteaba la posibilidad de aumentar ese beneficio, pero ante esta situación de debilidad frente a Brasil y Argentina y por lo que sucede en otros rubros, a nosotros nos pareció que no era serio, desde el punto de vista empresarial, pedir un aumento en los beneficios fiscales. Nuestro problema es netamente de acceso al mercado.

SEÑOR GIRÁLDEZ.- Mi nombre es Sebastián Giráldez y soy el secretario ejecutivo de la Cámara de Autopartes.

Me gustaría abrir un poco más el panorama y pensar por qué una empresa se instalaría en Uruguay, teniendo la opción de insertarse en las cadenas regionales de Brasil o Argentina. Sabemos que esos son los mercados de destino; entonces, tendríamos que preguntarnos por qué Uruguay estaría en el radar de las inversiones.

Nosotros hablamos de las cuatro patas de la mesa, si se quiere.

Una de ellas es la herramienta de la admisión temporaria.

Voy un paso hacia atrás. La industria automotriz trabaja con la técnica nacida de Toyota, el *just in time*, «justo a tiempo». Es decir, uno tiene que entregar lo que le piden, en el momento en que se lo piden y en las cantidades que se lo piden. Eso es sagrado para la industria. Y está el caso de las autopartistas que trabajan para proveer a las terminales; nosotros llamamos «terminales» a las

grandes empresas como Toyota, Volkswagen, etcétera, que ensamblan autos pero en general no fabrican, sino que compran el 86 % del vehículo a las autopartistas. Esto lleva a que las autopartistas tengan que estar en un radar cerca de la terminal para poder cumplir con este *just in time*. Cuanto uno más se aleja, más difícil resulta cumplir. Entonces, la pregunta es cómo hacemos para que Uruguay esté en el radar de las inversiones, sabiendo que no tenemos mercados, materias primas ni una red de proveedores suficientes.

Como decía, una de las patas de la mesa es la admisión temporaria, que es una herramienta que todas las empresas usan y que suple, de alguna manera, esa deficiencia que hay en materia prima y en proveedores. Es una ventaja competitiva, más allá de que los países de la región también la tienen y a veces la disfrazan con otros nombres o con *drawbacks*. Tienen varios niveles de *drawbacks* y, cuando uno empieza a escarbar, terminan teniendo los mismos beneficios que tenemos nosotros. Pero igualmente hoy la admisión temporaria es una de las partas fuertes.

Otra es la relación que tenemos con la mano de obra. Aquí se mencionaba ese grupo de consejo de salarios que se formó no hace tanto para autopartes. Hoy estamos negociando dentro de esa rama.

Una tercera pata estaría en los incentivos fiscales. El Decreto n.º 316/992 se promulgó en la época en que nace el Mercosur, que es otra historia aparte. No tenemos devolución de impuestos por, justamente, no poder optar por uno o por el otro. Entonces, las empresas se vuelcan a utilizar ese decreto.

La prefinanciación de exportaciones hoy no es una herramienta, porque está atada a la devolución de impuestos; entonces, no la podemos usar.

La ley de inversiones sí se utiliza. Todas las empresas que están acá vinieron utilizando esa herramienta. Esa ley tuvo la última modificación en 2008 y esa fue una de las herramientas que hizo que vinieran.

Y la otra gran pata es el acceso al mercado. Este es uno de los grandes problemas que tenemos hoy. Simplemente decir que tenemos libre acceso al mercado para nosotros no es una ventaja competitiva, porque el plan B que tienen las empresas es instalarse en Brasil o en Argentina. Entonces, si les decimos que Uruguay les ofrece el libre acceso al mercado brasileño, ellos ponen en la balanza que su otra opción es instalarse en Brasil. El problema que tenemos es que el acuerdo con Brasil se ha modificado y ha perdido los varios atractivos que tenía antes. Entonces, entrar libremente a Brasil es básico y si no tenemos acceso a ese mercado, esta industria no tiene razón de ser en Uruguay, pero el libre acceso al mercado sin tener excepciones o sin fijarnos en las asimetrías que existen entre los países tampoco nos hace atractivos ni nos da una ventaja competitiva extra.

Otro problema que estamos teniendo ahora son estas dos leyes proteccionistas. Quizás me extienda un poco más, pero quiero contextualizar lo que había dicho el señor Graniero. ¿Cómo nacen estas dos leyes proteccionistas?

La de Brasil nace cuando en el período 2012–2013 el mercado brasileño tiene un impulso enorme, en el que se proyectaba pasar de 3:000.000 a casi 5:000.000 de vehículos. Ahí los industriales brasileños y las grandes marcas se pusieron en alerta y dijeron: hoy que se proyecta un crecimiento interesante, van a venir empresas chinas o coreanas –que son competidores muy fuertes– y se van a quedar con el mercado en el que venimos trabajando desde hace muchos años. Es así que nace el programa de Inovar-Auto que eleva en 30 puntos al IPI –el impuesto a los autos que entren al mercado– o los descuenta, en caso de que se cumpla con determinadas condiciones. Dentro de estas está el comprar autopartes brasileñas, con lo cual se puede descontar una parte o el total de esos 30 puntos. Eso significa para nosotros no entrar en la cuenta de la montadora porque si compra una parte uruguaya no puede descontar los 30 puntos pero si compra una brasileña, sí. Entonces, lo que nos dicen es: me interesa tu producto porque tiene calidad, porque sabemos quién sos; lo único que tenés que hacer es abastecerme desde acá.

Cuando vamos a hablar –como lo hemos hecho– con representantes del gobierno y con nuestros pares privados en Brasil, nos dicen: bueno, no sé por qué se quejan del acceso al mercado si está garantido por el acuerdo. Eso es parcialmente cierto. Nosotros podemos entrar al mercado brasileño por el acuerdo que nos avala pero una vez que estamos allá, la montadora dice: ahora por este programa Inovar-Auto sos una pieza uruguaya, no pagás el impuesto de importación pero no me sirve comprarte porque no descuento los 30 puntos que quiero descontar.

Cuando nació el programa Innovar-Auto alertamos sobre esta situación. En ese momento, Brasil establece que si queremos ser considerados locales dentro del programa, tiene que cambiar el acuerdo vigente. En esa situación fijaron una serie de condiciones. Entre ellas se planteó modificar el sistema de compensación que teníamos; cambiar el índice de contenido regional y la norma de origen; modificar los programas de integración progresiva y los cupos. Uruguay le dijo que sí a todo. Además se propuso condonar los 26.000 autos que se habían adelantado como crédito, para no tener que pagar aranceles de compensación por estos años. Lo que sucedió fue que Uruguay iba adelantando créditos porque había proyección de exportar más.

Entonces, se condonaron esas 26.000 unidades, se modificó el acuerdo y parte del trato –aunque no está escrito– es que nosotros íbamos a ser considerados locales en la normativa de Brasil. Lo que quedó redactado es un poco más condicional pues dice que Brasil aplicará cuando corresponda a los productos originarios de Uruguay, las mismas condiciones y beneficios concedidos a los productos brasileños. Eso significa que Brasil va a estudiar la situación y cuando corresponda, les va a dar el mismo tratamiento. En el caso del programa Inovar- Auto, que es la ley que nos está afectando ahora y que está cuestionada por la OMC, tiene que terminar en diciembre de este año. Nosotros nos estamos adelantando y decimos que Innovar-Auto se va a modificar por un nuevo programa –que no es otra cosa que una nueva herramienta de protección o de estímulo a la producción nacional, si se quiere, para ser políticamente correctos– que es la ruta 2030. No queremos que nos pase lo mismo que con el otro programa. En ese sentido, nuestros clientes nos preguntan dónde y cómo vamos a estar parados en la ruta 2030. ¿Vamos a seguir siendo considerados como en el Innovar-Auto o vamos a ser considerados locales? Eso cambiaría con quién cotizaríamos.

Ese es el panorama que tenemos con Brasil, que también se replica en Argentina, porque el Innovar-Auto también afectó a ese país. Argentina, por su parte, hizo el famoso *benchmarking* y ahora tenemos la ley de fortalecimiento y desarrollo del autopartismo argentino, que es lo mismo que Innovar-Auto ya que da subsidios que van desde 5% hasta el 15% a las montadoras que compren autopartes locales. Cuantas más autopartes locales compres, más subsidio te doy y cuantas menos compres, menos subsidio te otorgo. El problema es exactamente el mismo. Cuando nosotros vamos a ofrecer nuestros productos a Argentina, nos dicen: tenés buena calidad, buenos productos, buena entrega y nombre, etcétera, pero no me sirve que me los entregues desde Uruguay porque no puedo sumar para recibir estos beneficios que me dan desde Argentina.

SEÑOR TUCCI.- Y también entran sin impuestos.

SEÑOR GRANIERO.- Ese es el panorama que queríamos plantearles, porque creíamos que debían estar informados.

Nosotros seguimos haciendo todos los esfuerzos, peleando como podemos, pero realmente creemos que hay que poner más fuerza negociadora porque lamentablemente Brasil nos ha llevado por delante con este tema. Si bien lo habíamos advertido, nos quedaba algo de esperanza, pero se nos esfumó al poco tiempo.

No sé si lo mejor es pelearse con Brasil y empezar a cobrarle un arancel como antes o negociar. Lo que queremos es que haya una política negociadora que lamentablemente no se está dando por parte del Ministerio de Industria, Energía y Minería; en algunos casos los negociadores la dan tarde y, en otros, no se da. Si bien hay buena voluntad por parte de la ministra, indudablemente dirige varios rubros, tiene gente que se dedica a este tema y tenemos un punto muy flaco tanto en la negociación con Argentina como con Brasil; muchas veces la hacemos nosotros, pero no somos gobierno y realmente se nos está haciendo cuesta arriba. Si no se ponen firmes y se modifica esto, dentro de un año y medio o dos creo que vamos a tener problemas serios.

Como habrán visto, nunca salimos a hablar a la prensa ni hicimos público este tema, sino que lo manejamos con seriedad y dentro de los organismos competentes, pero realmente ahora vemos que la situación se complica cada vez más.

SEÑOR DELGADO.- Obviamente, estamos en una escalada proteccionista de los países vecinos vinculada a los autopartes, con la diferencia –y esa fue la razón por la que les pregunté por el régimen fiscal– de que a ustedes no les cambia la ecuación tener algún tipo de beneficio fiscal, porque lo que están teniendo es problema de acceso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Acá no es un tema fiscal, es de mercado.

SEÑOR DELGADO.- Del otro lado, quizás sí funcionen los estímulos fiscales porque además tienen armadores, pero acá no los tenemos. Ustedes viven de la exportación y por más que le aumenten la devolución de impuestos indirectos, si no pueden exportar es lo mismo que la nada. Es una situación compleja, tanto que originalmente estuvo fuera del Mercosur junto con el azúcar.

Hace unos días tuve unas entrevistas con gente que está en el tema de autopartes de Argentina y en realidad tienen una política de subsidios y de protección lisa y llana; le cambian el nombre, pero tiene hocico, orejas, cola y cuatro patas y termina siendo una política de protección. La verdad es que desde el ámbito parlamentario es un tema difícil. Si hubiera posibilidades de vincularlo a algunos mecanismos fiscales sería distinto, pero en este caso estamos en una negociación que tiene que ver con industria y con cancillería.

SEÑOR GRANIERO.- Lo automotriz es exclusivamente de industria. Es más; cuando se estuvo por firmar el acuerdo con Brasil, algunos integrantes de Sindipesas, con quienes tenemos una buena relación y saben que Uruguay no le mueve la aguja a Brasil, nos llamaron y nos dijeron: «*Mas que estão fazendo? Nao podem assinar. O que estão assinando?*» Ellos nos advertían que no firmáramos, porque nunca Brasil nos iba a dar lo que teóricamente establecían. Pero ya está, se firmó; allá se fue una noche de diciembre en un avión de la Fuerza Aérea y se firmó. Tal vez había relaciones mucho mayores de política comercial pero nosotros no teníamos por qué conocerlas y alguna esperanza nos quedaba de que Brasil cumpliera. A la luz de la realidad, vemos que no ha cumplido en estos dos años y ahora está el tema de Argentina.

Hoy a Brasil le interesa el mercado automotor, quiere terminar con China y meter todos los autos que pueda aquí. Por eso ha bajado los valores que, como decía al inicio, son competitivos. Entonces, este es el momento de presionarlo porque cuando queramos hacerlo va a tener el 80 % del mercado y ahí prácticamente no vamos a tener mucha posibilidad de presión.

Lo que pretendimos fue comentar esto para que sepan cuál es la situación. No venimos a pedir ningún beneficio fiscal más; creemos que el Gobierno y el Estado ya hacen un esfuerzo desde el punto de vista fiscal con las empresas autopartistas, que está justificado por lo que decíamos anteriormente. No estamos en condiciones de pedir más; como bien decía el señor senador, si pedimos más y luego no tenemos mercado, es lo mismo.

Este es un tema que queríamos comentar porque creemos que lo teníamos que plantear aquí, por ser esta la Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios. Sabemos que no es mucho lo que se puede hacer, pero lo planteamos porque queríamos que los señores senadores estuvieran al tanto de la situación antes de que trascienda o que alguien salga a decir alguna cosa.

SEÑOR TUCCI.- Quiero hacer un comentario que quizás ya se haya dicho pero me parece interesante dejarlo en claro.

El mercado de fabricantes de autos de Sudamérica está concentrado en un 70 % en Brasil y en un 30 % en Argentina, y no hay más. Hay algo muy chico por ahí –por Colombia–, pero creemos que solucionando el tema en Argentina y Brasil tendríamos acceso a todo el mercado sudamericano.

Algo positivo dentro de esto es que el problema está concentrado.

Esto para nosotros es habitual y lo tenemos claro pero quizás los señores senadores piensen que hay armadoras por toda Sudamérica y no es así. La gran mayoría están en Brasil y Argentina, y después no hay más.

SEÑOR GRANIERO.- Muchas gracias por habernos recibido.

SEÑORA TOURNÉ.- Voy a consultar algo para ver si entendí bien y para analizar por dónde podemos dar una mano, porque *A buen entendedor pocas palabras bastan* y, a veces, las cosas son dichas con alguna sutileza.

Me queda claro que los aspectos que preocupan, hoy por hoy, son las negociaciones que, a través de los jerarcas que correspondan del Ministerio de Industria, Energía y Minería, nuestros invitados entienden que deberían vigorizarse. Si es ese el planteo, me parece que nosotros podríamos trasladar la inquietud, conversar sobre ella y no más allá de eso. Me parece que este, claramente, es un tema de mercado que se soluciona por ahí.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias por la concurrencia. Vamos a discutir qué gestiones podemos hacer.

(Se retira de sala la representación de la Cámara de Autopartes del Uruguay).

–Tenemos pendiente la visita de la gente del Polo Tecnológico de Salto que con motivo de la Asamblea General no pudimos recibir y la inclusión en el orden del día del proyecto de ley de regulación de prestación de servicios mediante plataformas informáticas.

SEÑOR DELGADO.- Hace un tiempo la señora senadora Tourné planteó cuáles eran los temas prioritarios de consideración.

Con respecto a este proyecto de ley que ya fue aprobado por la Cámara de Representantes, se habló de empezar a recabar las opiniones. Desde su aprobación hasta la fecha se ha ido avanzando en varios aspectos atinentes a la ley entre las que puedo mencionar una regulación por parte de la Intendencia de Montevideo, etcétera, con lo cual me parece que deberíamos hacer una puesta a punto. Se había acordado pedir la comparecencia del Poder Ejecutivo –no sé si es el ministerio de industria el que tiene la competencia– y después darle el trámite más amplio posible.

Este es un tema complejo, que tiene muchas puntas; incluso en oportunidad del tratamiento del proyecto de ley de rendición de cuentas en algunos casos se avanzó en grabar algunas plataformas. Todos reconocemos que es un tema muy difícil porque como se trata de algo intangible, hay que tener cuidado que no termine pagando siempre el mismo. Por lo tanto, hay que definir el cronograma de personas a invitar entre los que deben estar representantes del Poder Ejecutivo, que regula, y los que serán gravados. También hay que tener en cuenta algunos temas jurídicos que en la Cámara de Representantes tuvieron mucha discusión.

SEÑORA TOURNÉ.- El proyecto de ley no tiene gravámenes de ninguna especie. Cuando hace un tiempo fue presentado en la Comisión de Ciencia y Tecnología de la Cámara de Diputados concurrieron numerosísimas delegaciones que debatieron a instancias de un proyecto de ley que si bien fue enviado por el Poder Ejecutivo, sufrió muchas transformaciones en la mencionada comisión.

Lo que me preocupa es que realmente hagamos el tratamiento de un proyecto de ley, porque esta parece ser una comisión de bienvenida; vivimos recibiendo delegaciones, pero la producción legislativa –que es la forma en que se mide el trabajo– es igual a cero.

Tenemos la oportunidad de analizar una temática sumamente interesante y actual que ha merecido, en algunas de las instancias de trabajo en base a plataformas informáticas, regulaciones de la intendencia de Montevideo. Pero quiero destacar que hay muchísimos servicios cobrados o presentados mediante plataformas informáticas, no solo Uber. Repito, hay muchísimos.

Además, como país, nosotros tenemos un avance tecnológico muy importante. Por tanto, me parece que sería muy interesante. No creo que sea un proyecto de ley conflictivo. Sí tuvo un tratamiento exhaustivo, pero en las conclusiones y en la votación no lo fue tanto. Entonces, pienso que sería interesante ponernos a trabajar. Ya lo habíamos resuelto. Habíamos debatido algunas ideas. Entonces, no se justifica mucho si se da marcha atrás. Hay que ponerse a trabajar en el proyecto de ley y, cuando sea necesario, mezclamos con alguna entrevista. Si no, estamos solo en la comisión de recepción.

SEÑOR PRESIDENTE.- No he vivido esas peripecias ya que es la segunda o tercera reunión que vengo a la comisión. Le agradezco mucho a la señora senadora.

Me parece que lo importante sería convocar al Poder Ejecutivo para conocer su opinión con respecto a este proyecto de ley, que ha tenido muchas transformaciones. Y, después de estudiarlo, vemos quién más tiene que venir y hacer un cronograma de las entrevistas que tienen que ver con este proyecto de ley.

(Se suspende momentáneamente la toma de la versión taquigráfica).

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Son las 17:10).